

<<分销管理的100种方法>>

图书基本信息

书名：<<分销管理的100种方法>>

13位ISBN编号：9787501772063

10位ISBN编号：7501772061

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：陈建华

页数：425

字数：331000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<分销管理的100种方法>>

内容概要

分销是企业营销组合要素中的一个重要方面。

随着市场竞争的不断加剧，企业要在市场中立于不败之地，并不断壮大发展，分销管理已经成为企业管理者一项不可忽视的内容。

重视并懂得管理分销的企业将能够使企业健康稳定地发展，而不重视分销管理的企业在销售和市场竞争中往往会事倍功半。

从某种程度上来讲，谁掌握了分销渠道，谁就掌握了市场。

本书共分为十一章，一百种方法，分别从分销管理的各个相关方面对分销管理进行了详细的阐释，内容精致、实用。

第1~3章着重介绍了如何对分销管理进行整体把握，设计和选择分销渠道，以及对不同分销模式的灵活运用。

第4~8章着重阐述了如何对分销成员、流程进行管理。

第9~10章重点介绍了如何对分销过程中产生的各种冲突进行化解、管理。

第11章重点讲述了在市场新形势下对分销进行创新。

通过本书，你将充分了解分销管理的方方面面，掌握分销管理的各种方法，游刃有余地对企业分销进行管理。

<<分销管理的100种方法>>

书籍目录

第一章 分销决定企业的命运 方法1 提高交易效率,降低交易成本 方法2 了解分销的不同类型是正确选择的基础 方法3 制定分销战略四步走 方法4 根据本企业的不同的具体情况实施具体的分销政策 方法5 分销建设不可忽视消费者的角色和定位 方法6 执行有法,防止分销政策走样 方法7 环环相扣,突破终端第二章 分销渠道的设计和选择 方法8 明确中间商的不同性质和特点是进行分销设计和选择不可或缺 方法9 选择分销应明确六点因素 方法10 分销设计的步骤 方法11 根据企业自身的产品等因素来确定分销的长度 方法12 从系统结构的角度来设计分销 方法13 从三个标准来评估分销方案第三章 灵活运用不同的分销模式 方法14 零库存经营使分销不断到达极限 方法15 利用呼叫中心实现分销扁平化 方法16 建立高效分支机构,实现分销畅通 方法17 根据企业自身不同情况来选择不同的代理方式 方法18 代理商的选择是执行分销代理目标的关键 方法19 通过合同来明确当事人双方的权利和义务 方法20 充分发挥批发商的经销优势 方法21 连锁经营,实现企业的快速发展 方法22 选择特许经营,实现快速发展 方法23 网上直销——互联网时代的新选择第四章 选择理相怕合作伙伴 方法24 避开选择分销商的四个误区 方法25 合作意愿至关重要 方法26 选择中间商的两种方法 方法27 从分销商的市场覆盖区域和地理位置来选择分销商第五章 分销的成员管理第六章 中间商的激励第七章 分销的流程管理第八章 销售不是目的——分销回款管理第九章 分销冲突管理第十章 窜货猛于虎——分销中的窜货管理第十一章 分销创新

<<分销管理的100种方法>>

编辑推荐

一线经理人业务能力快速提升的成功阶梯。

本书博采众长，融汇最先进的管理理念、最实用的管理技能和最经典的企业案例于一体，突出强调可操作性，方便读者即查即用、快速学习。

<<分销管理的100种方法>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>